

Публично изказване по житейски проблем

08.04.2019, 22:28 ч.

ПУБЛИЧНО ИЗКАЗВАНЕ ПО ЖИТЕЙСКИ ПРОБЛЕМ

Както вече знаем, ситуацията на общуване при публичното изказване има някои особености: *говорещият* поставя пред събралата се общност някакъв важен за нея проблем, който трябва да се реши; *слушачите* са заинтересувани от решаването на проблема; *целта* е не само да се намери решение, но и да се мотивира публиката да пристъпи към конкретни действия. От друга страна обаче, същината на проблема, чието решение се търси, може да промени тази обща характеристика.

► Ако поставеният на обсъждане проблем *еморален*, тогава неизбежно опираме до въпроса за доброто и злото, което означава, че говорещият трябва да въздейства не само върху разума на своите слушатели, но и върху чувствата им – да ги въодушеви, да ги „подгрее“ до възможно най-силна емоционална реакция, така че те да бъдат максимално мотивирани за предприемане на последващи действия.

► Ако обаче въпросът, поставен на обсъждане, има *житейски* характер, тогава ситуацията се променя. В този случай основната задача както на говорещия, така и на слушачите е да се намери решение на вълнуващия ги въпрос, който в повечето случаи има подчертано практически характер. Затова тук ударението ще падне не върху въодушевяването и емоционалното „подгръване“ на публиката, а върху разностранното разглеждане на проблема и задълбочената аргументация на всички възможни решения, така че да се намери най-доброто.

Когато подготвяме публично изказване по житейски въпрос, най-напред трябва да си изясним следните неща:

А) Защо поставяме проблема?

Както вече знаем, възможностите принципно са три – да разгледаме задълбочено проблема от всички страни (рефлексия); да намерим най-подходящото решение от няколко възможности (казус) и да убедим публиката да се присъедини към решението, в което ние искрено вярваме (апел). При решаване на житейски въпроси най-често се срещаме с втория случай – имаме няколко възможни решения, от които трябва да се избере най-доброто. Затова публичното изказване по житейски въпрос най-често се построява като *казус*.

Б) Каква е целта на изказването?

Тук също възможностите за избор се свеждат до един-два: да се намери приемливо за всички решение и да се обсъди как то да се реализира на практика.

В) Каква е очакваната ответна реакция?

И тук възможностите се свеждат до практическо изпълняване на взетото общо решение.

След като си изясним основните изисквания към изказването, можем да пристъпим към неговото построяване.

В началото трябва да се **постави проблемът** и да се открият по възможност **всички негови страни**. Това ще помогне както на говорещия, така и на слушащите да намерят най-доброто решение. Нека си представим една примерна ситуация:

Ваш съученик скоро има рожден ден. Тъй като празникът се пада в неделя, той е решил, че е удобно да покани целия клас. Възниква въпросът за подаръка. Събирате се няколко души, които общувате по-близко с него, за да обсъдите въпроса. И тъй като ти си най-добрият приятел на рожденика, пръв вземаш думата. Какво ще направиш?

Най-напред ще поставиш проблема. Той е напълно ясен – трябва да изберете подарък. Оттук нататък обаче започват трудностите. Какъв да бъде този подарък, така че едновременно и да зарадва рожденика, и да му бъде полезен, и да придаде елемент на тържественост - все пак това е подарък за празника. Не е за пренебрегване и въпросът с цената – никой от класа ви не е богат, така че подаръкът очевидно не може да е много скъп, но пък и не бива да е твърде евтин, защото ще обидите рожденика.

Както се вижда, въпросът от прост изведнъж започна да става сложен. Налага се да го разгледате по-задълбочено.

►Започвате с това, какво би зарадвало вашия приятел. То разбира се, трябва да е нещожелано от него, защото сбъднатата мечта, може да радва най-много. Ти като човек, който познава рожденика най-отблизо, трябва да кажеш за какво си мечтае твоят приятел.

►След това минавате на въпроса с полезността. Отново ти си на ход – с какво обича да се занимава рожденикът и какво му липсва при упражняването на неговото хоби.

►Колкото и въпросът с полезността да е важен, подаръкът не бива да е твърде прозаичен – все пак празник е и трябва да има известен елемент на тържественост и необичайност. Тук ти може да дадеш някое предложение, но не е лошо да подканиш и другите да помислят.

►И накрая – въпросът с цената. Ти като приятел на рожденика знаеш най-добре какво е материалното състояние на семейството и можеш да ориентираш другите какъв подарък би се сторил прекадено скъп или прекадено евтин на вашия съученик.

След като проблемът се постави и се изясни от всички страни, следва представянето на **възможните решения**. Правят се различни предложения, като две или три се оформят като най-подходящи. Именно те ще бъдат представени като **теза** на твоето изказване. Но тъй като накрая трябва да остане само едно решение, най-добре е вариантите да се формулират като **теза** и **антитеза**.

Следва **аргументацията**. За всяко от предложенията се привеждат аргументи „за“ и аргументи „против“. Така всяко от тях ще се открие с положителните и отрицателните си качества.

И накрая ще трябва да направиш **извод** – аргументите „за“ едното предложение са се оказали повече и по-значими от аргументите против. Така стигаш до окончателното решение, което и другите участници в събирането трябва да приемат, защото е било достатъчно аргументирано.

В **заключението** на своето изказване трябва да предложиш начин за практическото реализиране на решението – кой ще събере парите, но така че приятелят ви да не разбере, кой ще отиде да купи подаръка, как ще го опаковате, кой ще го занесе на празника и др. под.